

BAB III

PERENCANAAN BISNIS JANGKA PENDEK

3.1. Deskripsi Perusahaan

Pompy Go adalah sebuah one-stop pet care solution yang menghadirkan berbagai layanan perawatan hewan peliharaan secara praktis, profesional, dan berbasis digital. Melalui platform online, pelanggan dapat memesan berbagai layanan seperti grooming, dog walking, pet sitting, antar-jemput pet salon, dog training, dan layanan perawatan hewan lainnya dengan mudah dan cepat.

Pompy Go dikembangkan sebagai usaha rintisan (startup service) oleh sekelompok mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara (UMN) melalui program Prostep (Project Startup Entrepreneurship). Ide ini berawal dari pengalaman pribadi salah satu anggota tim yang memiliki dua anjing peliharaan namun sering kesulitan memenuhi kebutuhan perawatan harian mereka akibat padatnya aktivitas kuliah dan pekerjaan. Hal tersebut memunculkan pertanyaan:

“Jika kita saja kesulitan mengurus kebutuhan hewan peliharaan karena waktu terbatas, berapa banyak pemilik hewan lain yang mengalami hal serupa?”

Berdasarkan observasi dan wawancara dengan pemilik anjing di wilayah Jakarta Selatan dan Tangerang, tim menemukan bahwa banyak individu, terutama masyarakat urban dan pekerja muda yang menghadapi kesulitan dalam mengatur waktu untuk memenuhi kebutuhan perawatan hewan mereka.

Dari temuan itu, tim mengembangkan Pompy Go sebagai solusi yang menggabungkan layanan profesional dan teknologi digital untuk memudahkan pemilik hewan peliharaan dalam menjaga kesehatan, kebersihan, dan kesejahteraan hewan mereka.

Pompy Go hadir bukan hanya sebagai penyedia layanan, tetapi sebagai partner yang membantu pemilik hewan menjalani kehidupan yang lebih seimbang tanpa mengabaikan kebutuhan hewan kesayangan mereka.

A. Visi Pompy Go

Menjadi platform one-stop pet care solution terpercaya di Indonesia yang menyediakan layanan perawatan hewan peliharaan secara profesional, aman, dan berbasis teknologi.

B. Misi Pompy Go

1. Memberikan layanan pet care profesional yang mencakup kebutuhan harian dan jangka panjang hewan peliharaan.
2. Mempermudah akses layanan perawatan hewan melalui platform digital yang praktis, transparan, dan user-friendly.
3. Menyediakan layanan dengan standar keamanan, kenyamanan, dan kepedulian tinggi untuk hewan peliharaan.
4. Membangun hubungan kepercayaan antara pemilik hewan, penyedia layanan, dan platform melalui verifikasi, pelatihan, dan komunikasi terbuka.
5. Mengedukasi masyarakat tentang pentingnya kesehatan, kebersihan, dan kesejahteraan emosional hewan peliharaan.

C. Tagline Pompy Go

“All Pet Care. One Platform” Tagline ini mencerminkan peran Pompy Go sebagai penyedia solusi lengkap dan terpercaya bagi segala kebutuhan perawatan hewan peliharaan.

D. Nilai Perusahaan (Company Values)

1. Trust (Kepercayaan): Pompy Go dibangun melalui kejelasan informasi, profesionalitas, dan keamanan layanan.
2. Care (Kepedulian): Setiap layanan dilakukan dengan empati dan perhatian penuh kepada hewan.
3. Safety (Keamanan): Penyedia layanan diverifikasi dan dilengkapi pelatihan dasar untuk memastikan keamanan hewan.
4. Innovation (Inovasi): Memaksimalkan teknologi untuk pemesanan, pemantauan, sistem pelaporan, dan interaksi.
5. Professionalism (Profesionalisme): Pompy Go menjaga standar layanan yang berkualitas, tepat waktu, dan konsisten.

E. Bidang Usaha

Pompy Go bergerak dalam bidang jasa layanan perawatan hewan peliharaan (pet care services) yang mencakup layanan harian, mingguan, serta kebutuhan khusus. Seluruh layanan tersebut disediakan dan dikelola secara terintegrasi melalui platform digital Pompy Go.

F. Produk dan Layanan

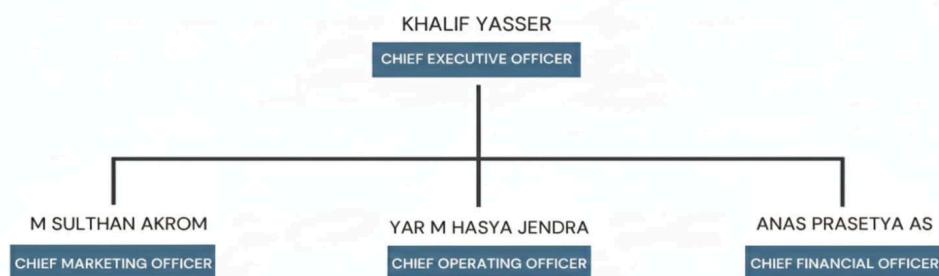
1. Dog Walking Service, layanan jalan anjing rutin untuk membantu pemilik menjaga kebutuhan aktivitas fisik dan kesejahteraan emosional hewan.
2. Pet Sitting Service, layanan menjaga hewan di rumah pelanggan ketika pemilik sedang bepergian, mencakup pemberian makan, bermain, dan pemantauan kondisi hewan.
3. Pick-up & Delivery to Pet Salon, layanan antar-jemput hewan peliharaan menuju pet salon, memudahkan pelanggan tanpa harus meluangkan waktu.

4. Grooming Service, layanan perawatan kebersihan hewan yang mencakup mandi, pemotongan kuku, pembersihan telinga, dan perawatan bulu melalui mitra Pompy Go.
5. Dog Training Service, pelatihan dasar dan perilaku untuk anjing yang dibimbing oleh trainer profesional melalui mitra Pompy Go.
6. Digital Pet Care Platform, Platform digital berupa aplikasi pemesanan layanan yang menyediakan fitur pelaporan aktivitas, GPS tracking untuk dog walking, riwayat layanan, rating, review, dan penjadwalan fleksibel, dsb.

3.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Bagian ini berisi bagan struktur usaha dari tim Pompy Go.

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan



3.2.1 Struktur dan Tugas dalam Organisasi

Untuk memastikan operasional dan pengembangan Pompy Go berjalan efektif, setiap posisi dalam struktur organisasi memiliki peran, tugas, dan tanggung jawab yang jelas.

Tugas dan tanggung jawab tiap posisi sebagai berikut:

1. Chief Executive Officer (CEO) - Khalif Yasser C

Sebagai pemimpin utama dalam struktur organisasi, CEO bertanggung jawab terhadap keseluruhan kegiatan perusahaan dan menjadi pengambil keputusan strategis.

Tugas dan tanggung jawab:

- Memimpin dan mengawasi seluruh proses pengembangan usaha Pompy Go.
- Menetapkan visi, misi, serta arah kebijakan bisnis.
- Mengkoordinasikan antar divisi (marketing, operation, dan finance) agar bekerja sesuai target.
- Melakukan validasi ide, evaluasi kinerja tim, dan penyusunan laporan kegiatan Prostep.
- Menjalin hubungan eksternal dengan mitra bisnis seperti pet shop dan komunitas hewan.
- Mengambil keputusan strategis terkait inovasi produk dan perluasan pasar.

2. Chief Marketing Officer (CMO) - M Sulthan Akrom

Sebagai penanggung jawab bidang pemasaran dan komunikasi, CMO berperan dalam membangun citra merek dan menarik pelanggan baru.

Tugas dan tanggung jawab:

- Menyusun strategi pemasaran dan promosi yang sesuai dengan target pasar.
- Mengelola media sosial (Instagram, TikTok) serta merancang konten promosi digital.
- Mengawasi kegiatan kampanye brand awareness dan customer engagement.
- Melakukan riset pasar dan menganalisis perilaku konsumen untuk menentukan strategi yang efektif.
- Mengembangkan sistem referral dan loyalty program bagi pelanggan tetap.
- Bekerja sama dengan CEO untuk membuat rencana kolaborasi dengan komunitas dan mitra strategis.

3. Chief Operating Officer (COO) - Yar M Hasya Jendra

Sebagai pengelola utama operasional, COO memastikan seluruh aktivitas layanan dog walking dan pet sitting berjalan lancar dan sesuai standar.

Tugas dan tanggung jawab:

- Mengatur jadwal kerja walker dan sitter sesuai permintaan pelanggan.
- Memastikan setiap layanan berjalan sesuai SOP (Standar Operasional Prosedur).
- Melakukan pengawasan terhadap kualitas pelayanan dan keamanan hewan.
- Mengatur sistem pelaporan hasil layanan kepada pelanggan (foto, video, dan laporan aktivitas).
- Menangani keluhan pelanggan dan memberikan solusi operasional.
- Melakukan evaluasi terhadap efektivitas alur kerja dan kebutuhan perbaikan layanan.

4. Chief Financial Officer (CFO) - Anas Prasetya A S

Sebagai penanggung jawab bidang keuangan, CFO memastikan seluruh transaksi dan pembiayaan berjalan transparan serta efisien.

Tugas dan tanggung jawab:

- Menyusun dan mengelola anggaran kegiatan bisnis.
- Mencatat seluruh transaksi pemasukan dan pengeluaran secara berkala.
- Membuat laporan keuangan sederhana untuk kebutuhan evaluasi usaha.

- Sebagai usaha rintisan yang dijalankan secara tim, Pompy Go menerapkan kesepakatan internal tertulis terkait pembagian pendapatan dan kompensasi antar anggota kelompok. Kesepakatan ini bertujuan untuk menjaga keadilan, transparansi, serta komitmen kerja setiap anggota.
- Mengatur pembagian biaya operasional, promosi, dan pengembangan produk.
- Mencari sumber pendanaan tambahan seperti kompetisi wirausaha atau kerja sama sponsor.
- Memberikan rekomendasi finansial untuk strategi jangka panjang bisnis Pompy Go.

3.3. Kesepakatan Internal Tim dan Sistem Kompensasi

Sebagai usaha rintisan yang dijalankan secara tim, Pompy Go menerapkan kesepakatan internal tertulis terkait pembagian pendapatan dan kompensasi antar anggota kelompok. Kesepakatan ini bertujuan untuk menjaga keadilan, transparansi, serta komitmen kerja setiap anggota.

Pada tahap awal operasional, seluruh pendapatan yang diperoleh Pompy Go akan dialokasikan untuk:

1. Menutup biaya operasional dan pemasaran
2. Dibagikan kepada anggota tim sesuai dengan kesepakatan, sebagai berikut:
 - Apabila seluruh anggota aktif menjalankan peran dan tanggung jawabnya, maka pendapatan bersih dibagi secara proporsional dan adil sesuai peran masing-masing.
 - Apabila terdapat anggota yang tidak aktif atau tidak menjalankan tugasnya tanpa alasan yang dapat dipertanggungjawabkan, maka pembagian pendapatan akan disesuaikan berdasarkan kontribusi kerja aktual.

- Evaluasi keaktifan dan kontribusi dilakukan setiap akhir bulan melalui rapat internal tim.
- Kesepakatan ini bersifat fleksibel dan dapat diperbarui seiring dengan perkembangan bisnis dan struktur organisasi.

Kesepakatan ini dibuat untuk memastikan bahwa setiap anggota memiliki rasa tanggung jawab dan kepemilikan terhadap perkembangan bisnis Pompy Go.

3.4. Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai kemampuan kelompok dalam menjalankan Pompy Go sebagai usaha rintisan pet care solution. Penilaian kelayakan mencakup aspek produk/jasa, pasar dan industri, organisasi, serta aspek keuangan. Berdasarkan hasil analisis berikut, Pompy Go dinilai layak untuk dijalankan, baik dari sisi kebutuhan pasar, kemampuan tim, maupun potensi keuangan jangka pendek.

A. Product / Services Feasibility

Kelayakan produk/jasa Pompy Go dilihat dari kualitas layanan, kebutuhan pasar, serta kemampuan tim dalam menyediakan layanan secara konsisten.

1. Kejelasan Produk/Jasa

Pompy Go menawarkan layanan pet care terpadu, meliputi:

- Dog walking (100k per sesi)
- Antar jemput hewan (harga berbasis jarak seperti Gojek/Grab)
- Grooming (melalui partner + sistem komisi)
- Pet sitting (per jam/per hari)
- Dog training (kerja sama trainer partner)
- Kerja sama pet shop & pet hotel

2. Penyelesaian Masalah Pelanggan

Produk/jasa Pompy Go dinilai layak karena berhasil menjawab masalah yang muncul pada pemilik hewan urban, seperti:

- kurang waktu untuk mengurus hewan
- kesulitan mencari walker/pet sitter terpercaya
- kebutuhan layanan cepat & transparan
- jarang nya layanan pet care yang memberi laporan lengkap
- tingginya keinginan untuk layanan berbasis aplikasi

3. Keunggulan Jasa (Unique Value Proposition)

- Semua walker/sitter melalui SOP & verifikasi
- Layanan terintegrasi dalam 1 platform
- GPS tracking untuk dog walking
- Laporan foto/video
- Sistem harga transparan & mudah dipahami
- Kolaborasi dengan pet shop, grooming, hotel

Kesimpulan

Produk/jasa Pompy Go sangat layak, karena jelas, dibutuhkan pasar, dan memiliki keunggulan unik yang tidak banyak dimiliki layanan pet care informal.

B. Industry & Target Market Feasibility

1. Pertumbuhan Industri

Industri pet care di Indonesia terus berkembang, terutama di kota besar. Pertumbuhan jumlah pemilik hewan meningkat seiring meningkatnya kelas menengah dan gaya hidup urban.

Contoh indikator:

- Pet ownership meningkat setiap tahun.
- Pengeluaran bulanan untuk hewan semakin tinggi.
- Permintaan dog walking & pet sitting meningkat karena jadwal kerja padat.

2. Kelayakan Pasar

Target pasar Pompy Go:

- Pemilik hewan (anjing/kucing) di Jakarta Selatan & Tangerang
- Pekerja muda, mahasiswa, dan penghuni apartemen
- Pemilik hewan yang membutuhkan groomer/pet sitter
- Pelanggan yang mencari layanan aman dan profesional
- Pasar ini sangat luas dan terus berkembang, terutama di kawasan urban.

3. Kompetisi

Kompetitor yang ada:

- Jasa dog walker individu (tidak tersertifikasi)
- Grooming rumahan
- Pet shop lokal
- Aplikasi pet care (jumlah masih terbatas)

Kelebihan Pompy Go dibanding kompetitor:

- Layanan lebih lengkap
- Standarisasi SOP
- Sistem laporan & GPS tracking
- Bundling layanan
- Customer support

C. Organizational Feasibility

1. Kompetensi Tim

Struktur organisasi Pompy Go terdiri dari:

- CEO – memimpin operasional, strategi, dan arah bisnis
- COO – mengatur SOP layanan & operasional lapangan
- CMO – menangani pemasaran, media sosial, dan branding
- CFO – mengatur biaya, keuangan, dan prediksi pendapatan

2. Ketersediaan Tenaga Penyedia Layanan

Pompy Go bekerja dengan sistem kemitraan sehingga:

- Tidak perlu menggaji walker/pet sitter secara tetap
- Lebih fleksibel menambah tenaga sesuai permintaan
- Risiko operasional rendah

3. Efektivitas Operasi

Dengan SOP yang sudah disusun, pemberian layanan dapat dilakukan dengan standar mutu yang konsisten.

D. Financial Feasibility

1. Investasi Awal

Modal awal tergolong kecil, misalnya untuk:

- Branding & media sosial
- Website atau sistem booking sederhana
- Perlengkapan walker
- Transport & operasional awal
- Investasi awal berkisar Rp 5–10 juta
(bergantung kebutuhan tim)

2. Proyeksi Pendapatan

Contoh proyeksi berdasarkan layanan:

- Dog walking: $100 \text{ sesi} \times 100.000 = \text{Rp } 10.000.000$
- Antar jemput: $\pm 40 \text{ order} \times 50.000 = \text{Rp } 2.000.000$
- Komisi grooming/pet hotel: Rp 1–2 juta

Estimasi pendapatan bulanan Rp 12–14 juta, meningkat seiring jumlah walker dan pelanggan.

3. Efisiensi Biaya

Model bisnis efisien karena:

- Berbasis jasa
- Tenaga mitra (freelancer)
- Tidak butuh tempat fisik atau alat berat
- Risiko kerugian kecil

4. Break Even Point (BEP)

Dengan pendapatan stabil, BEP diperkirakan tercapai pada, 6–9 bulan operasional. Margin keuntungan bersih: 20–35%, tergantung volume layanan.

5. Profitabilitas

Margin keuntungan bersih: 20–35%, tergantung volume layanan.

E. Strategi Pengembangan dan Ekspansi Usaha

Strategi ekspansi Pompy Go dilakukan secara bertahap dan terukur untuk menjaga kualitas layanan dan stabilitas operasional.

Tahap awal ekspansi difokuskan pada:

- Wilayah Jakarta Selatan dan Tangerang Selatan
- Area dengan komunitas pecinta hewan yang tinggi

Tahap berikutnya:

- Penambahan layanan baru (pet daycare, training dasar)
- Perluasan wilayah layanan ke Jakarta Barat dan Jakarta Pusat
- Penambahan mitra grooming dan pet hotel

Dalam jangka panjang, Pompy Go menargetkan pengembangan platform digital yang lebih terintegrasi agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas tanpa meningkatkan biaya operasional secara signifikan.



3.5. Value Proposition dan Keunggulan Kompetitif

Pompy Go hadir sebagai solusi terpadu bagi pemilik hewan peliharaan yang membutuhkan layanan pet care profesional dalam satu platform yang mudah diakses. Berbeda dengan penyedia layanan pet care pada umumnya yang hanya berfokus pada satu jenis layanan, Pompy Go mengintegrasikan berbagai kebutuhan perawatan hewan seperti dog walking, pet sitting, layanan antar-jemput hewan, grooming, serta kerja sama dengan pet hotel dan pet shop. Integrasi layanan ini memberikan kemudahan bagi pelanggan karena seluruh kebutuhan pet care dapat diatur dalam satu sistem tanpa harus berpindah-pindah penyedia jasa.

Keunggulan utama Pompy Go terletak pada fleksibilitas layanan dan kemudahan pemesanan yang disesuaikan dengan gaya hidup masyarakat urban yang memiliki mobilitas tinggi. Sistem penjadwalan yang fleksibel memungkinkan pemilik hewan menyesuaikan waktu layanan dengan rutinitas harian mereka yang padat. Hal ini menjadi nilai tambah dibandingkan kompetitor yang umumnya memiliki jam layanan terbatas dan proses pemesanan yang kurang praktis.

Pompy Go juga menempatkan aspek keamanan dan transparansi sebagai prioritas utama. Setiap layanan dilengkapi dengan laporan aktivitas berupa foto atau video serta pembaruan status layanan, sehingga pemilik hewan dapat memantau kondisi hewan peliharaannya secara real-time. Pendekatan ini memberikan rasa aman dan kepercayaan yang lebih tinggi bagi pelanggan, terutama ketika mereka tidak dapat mendampingi hewan peliharaan secara langsung.

Selain itu, Pompy Go membangun jaringan mitra terpercaya dengan melakukan kerja sama selektif bersama grooming shop, pet hotel, dan pet shop yang telah memenuhi standar kualitas layanan. Dengan adanya mitra resmi, pelanggan tidak hanya mendapatkan variasi layanan yang lebih luas, tetapi juga jaminan mutu dan konsistensi pelayanan. Pendekatan ini membedakan Pompy Go dari kompetitor yang umumnya hanya berperan sebagai perantara tanpa kontrol kualitas yang jelas.

3.6. Produksi

Sebagai usaha rintisan yang bergerak di bidang jasa pet care, Pompy Go tidak memproduksi barang fisik. “Produksi” dalam konteks bisnis ini merujuk pada proses penciptaan, pengelolaan, dan penyampaian layanan berkualitas kepada pelanggan melalui tenaga penyedia jasa seperti walker, pet sitter, groomer, dan trainer.

Pompy Go berperan sebagai platform yang menghubungkan pemilik hewan dengan penyedia jasa terpercaya. Oleh karena itu, proses produksi bertumpu pada:

- Rekrutmen dan seleksi walker/groomer/trainer
- Pelatihan standar operasional layanan
- Pengelolaan pesanan layanan berbasis digital
- Penyampaian layanan sesuai SOP
- Pelaporan layanan dan evaluasi kepuasan pelanggan

Dengan demikian, proses produksi bukan berupa pembuatan barang, tetapi penciptaan pengalaman layanan yang aman, profesional, dan konsisten.

A. Proses Bisnis Pompy Go

Pompy Go memiliki beberapa keunggulan proses bisnis dibanding penyedia pet care tradisional:

1. Sistem Digital Berbasis Aplikasi

- Pemesanan dilakukan secara online.
- Jadwal layanan fleksibel dan dapat diatur pengguna.
- Tersedia fitur GPS tracking, laporan foto/video, dan riwayat layanan.

2. Standarisasi Layanan untuk Semua Penyedia Jasa

Setiap walker/groomer/trainer wajib mengikuti standar SOP yang telah ditentukan Pompy Go, sehingga kualitas layanan konsisten.

3. Sistem Verifikasi Ketat untuk Penyedia Jasa (Talent Onboarding)

Meliputi:

- Verifikasi identitas
- Pemeriksaan latar belakang
- Tes kemampuan dasar pet handling
- Uji coba layanan (trial walk / trial grooming assist)

4. Customer Experience Terukur

Setelah layanan selesai, pelanggan diminta memberikan rating dan review untuk evaluasi mutu.

5. Kontrol Kualitas Berbasis Data

Pompy Go menggunakan data pemesanan, performa walker, serta tingkat kepuasan pelanggan untuk meningkatkan Standar Operasional (SOP) dari waktu ke waktu.

B. Tahapan Proses Produksi Layanan

Berikut adalah alur operasional layanan yang menjadi proses produksi Pompy Go:

1. Talent Gathering dan Seleksi

Pompy Go merekrut walker, pet sitter, groomer partner, & trainer melalui:

- Pendaftaran online
- Wawancara dasar
- Tes kemampuan dan perilaku terhadap hewan
- Verifikasi dokumen

2. Pelatihan dan Standarisasi

Mitra yang lolos seleksi diberi pelatihan:

- Dasar penanganan anjing (handling & safety)
- Teknik berjalan yang benar (untuk dog walking)
- SOP pengantaran hewan ke salon
- Komunikasi dengan pelanggan
- Penggunaan website Pompy Go
- Setelah pelatihan, mereka memperoleh sertifikasi internal sebagai Pompy Certified Talent.

3. Pemesanan Layanan oleh Pelanggan

Pelanggan memilih layanan seperti:

- Grooming
- Dog walking
- Pet sitting
- Antar-jemput pet salon
- Dog training

4. Pelaksanaan Layanan (Service Delivery)

Mitra melaksanakan layanan sesuai SOP:

- Kedatangan tepat waktu
- Dokumentasi foto/video
- Laporan kondisi hewan

- Pemantauan GPS (untuk dog walking)
- Durasi layanan sesuai pesanan

5. Pelaporan dan Penutupan Layanan

Setelah layanan selesai, mitra mengisi laporan digital yang berisi:

- Durasi layanan
- Hasil layanan
- Kondisi hewan (energi, mood, kebersihan)
- Rekomendasi lanjutan

C. Standar Mutu Layanan

Pompy Go menetapkan standar mutu layanan berikut:

1. Keselamatan Hewan (Animal Safety Standard)

- Semua talenta wajib memahami teknik menangani hewan.
- Tidak diperbolehkan menarik leash dengan kasar.
- Tidak boleh meninggalkan hewan tanpa pengawasan.
- Untuk antar-jemput, hewan wajib ditempatkan di pet carrier.

2. Kebersihan dan Kesehatan

- Talenta harus menjaga kebersihan diri dan peralatan.
- Grooming partner yang bekerja sama wajib memiliki sertifikasi kebersihan salon.

3. Profesionalisme

- Talenta wajib tepat waktu.
- Berkomunikasi sopan dengan pelanggan.
- Mengikuti SOP dan tidak menerima permintaan tambahan di luar aplikasi tanpa izin.

4. Laporan Transparan

- Setiap layanan harus memiliki laporan harian yang berisi:
- Foto/video aktivitas

- Catatan kondisi hewan
- Jadwal kebutuhan berikutnya (jika diperlukan)

D. Pengemasan Layanan (Service Packaging)

Meski tidak menghasilkan produk fisik, Pompy Go melakukan pengemasan layanan, berupa:

1. Paket Layanan

- Paket grooming
- Paket walking harian/mingguan/bulanan
- Paket pet sitting per jam atau per hari
- Paket training 3–6 sesi

2. Bundling

Beberapa layanan dapat digabung menjadi:

- Grooming + Antar Jemput
- Walking + Sitting
- Training + Walking

3.7. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran menjadi elemen penting dalam pengembangan Pompy Go, karena bisnis ini beroperasi pada industri jasa yang sangat bergantung pada kepercayaan pelanggan dan citra merek. Oleh karena itu, pendekatan pemasaran yang digunakan berfokus pada pemahaman perilaku pelanggan, membangun hubungan jangka panjang, serta menumbuhkan loyalitas melalui pelayanan yang berkualitas, aman, dan penuh empati terhadap hewan peliharaan.

Strategi pemasaran Pompy Go juga disusun dengan mengacu pada teori Segmenting, Targeting, Positioning (STP) serta konsep pemasaran digital dalam bisnis jasa. Penerapan STP digunakan untuk mengidentifikasi segmen pasar yang relevan, menentukan target konsumen utama, serta membangun positioning Pompy Go sebagai platform pet care terintegrasi yang aman dan terpercaya. Selain itu, strategi promosi difokuskan pada media sosial sebagai bentuk penerapan teori komunikasi pemasaran modern yang menekankan peningkatan brand awareness, engagement, dan kepercayaan pelanggan.

A. Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning)

1. Segmenting (Segmentasi Pasar)

Segmentasi dilakukan berdasarkan empat kategori utama:

- Demografis: Usia 25–40 tahun, pekerja kantoran, profesional muda, freelancer, dan keluarga muda dengan pendapatan menengah ke atas (di atas UMR Jakarta)
- Geografis: Wilayah Jakarta Selatan dan sekitarnya, dengan fokus pada area urban dan apartemen pet-friendly seperti Kemang, Cipete, dan Pondok Indah.
- Psikografis: Masyarakat yang memiliki gaya hidup sibuk namun peduli terhadap kesejahteraan hewan peliharaan; menyukai layanan digital yang efisien dan transparan.
- Perilaku (Behavioral): Pelanggan yang mencari kemudahan, keamanan, dan kenyamanan dalam layanan pet care; cenderung menjadi pelanggan tetap jika puas dengan pelayanan.

2. Targeting (Penentuan Pasar Sasaran)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pelanggan potensial, target pasar utama Pompy Go adalah:

- Pekerja kantoran muda (usia 25–35 tahun) yang memiliki anabul dan tinggal di apartemen atau wilayah urban.
- Keluarga muda yang memiliki lebih dari satu hewan peliharaan namun kesulitan mengatur waktu untuk berbagai perawatan harian.
- Komunitas pecinta anjing di Jakarta yang membutuhkan layanan profesional dengan standar keamanan tinggi.

3. Positioning (Posisi Pasar)

Pompy Go memposisikan diri sebagai platform pet care terintegrasi yang menyediakan layanan harian seperti dog walking dan pet sitting, sekaligus menghubungkan pemilik hewan dengan berbagai layanan partner dalam satu aplikasi yang aman dan transparan

Positioning Statement:

“Platform pet care terintegrasi untuk pemilik hewan peliharaan yang membutuhkan layanan aman, terpercaya, dan transparan dengan Dog Walking sebagai layanan utama.”

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

B. Analisis TAM, SAM, SOM

Tabel 3.1 Detail Analisis TAM, SAM, SOM

Kategori	Deskripsi
TAM (Total Addressable Market)	Total pasar layanan <i>pet care</i> di Indonesia mencapai lebih dari Rp 3 triliun per tahun, seiring meningkatnya kepemilikan hewan peliharaan di kota besar (PetBacker, 2024).
SAM (Serviceable Available Market)	Pasar potensial di wilayah DKI Jakarta diperkirakan sekitar Rp 500 miliar per tahun, khususnya untuk layanan <i>dog walking</i> dan <i>pet sitting</i> .
SOM (Serviceable Obtainable Market)	Dengan fokus awal di Jakarta Selatan, Pompy Go menargetkan 1–2% dari pasar lokal pada tahun pertama, atau sekitar Rp 5–10 juta per bulan dari kombinasi layanan <i>dog walking</i> dan <i>pet sitting</i> .

C. Strategi Promosi dan Distribusi

Pompy Go menerapkan strategi promosi dan distribusi melalui media sosial dan konten digital, kolaborasi komunitas dan bisnis lokal, sistem referral dan loyalty program, serta kehadiran online dan offline. Dari beberapa strategi tersebut, media sosial dijadikan sebagai strategi marketing utama.

Pemilihan media sosial didukung oleh penelitian Oldisan et al. (2025) yang menyatakan bahwa pemasaran melalui media sosial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan brand awareness. Oleh karena itu, media sosial digunakan sebagai kanal utama promosi Pompy Go. Adapun rincian strategi promosi dan distribusi Pompy Go adalah sebagai berikut:

1. Media Sosial & Konten Digital

- Menggunakan platform Instagram, TikTok, dan Meta Ads sebagai sarana promosi utama.
- Membuat konten edukatif seperti tips perawatan anjing, behind the scene kegiatan walker/sitter, dan testimoni pelanggan.
- Menjalankan kampanye soft marketing melalui video pendek dan user-generated content.

2. Kolaborasi Komunitas & Bisnis Lokal

- Bekerja sama dengan pet shop, klinik hewan, dan komunitas pencinta anjing untuk meningkatkan kredibilitas.
- Menjadi sponsor atau peserta pada acara pet gathering di Jakarta Selatan.

3. Sistem Referral & Loyalty Program

- Memberikan diskon bagi pelanggan yang merekomendasikan layanan ke teman atau komunitasnya.
- Menghadirkan program poin untuk pelanggan tetap (contoh: gratis 1 sesi setelah 10 kali pemesanan).

4. Kehadiran Online & Kemudahan Pemesanan

- Mengembangkan website dan aplikasi sederhana yang terhubung dengan sistem pembayaran digital.
- Menyediakan fitur live tracking, laporan foto/video, dan review walker/sitter untuk meningkatkan rasa aman pelanggan.

D. Rencana Pemasaran Satu Tahun ke Depan

Tabel 3.2 Rencana Pemasaran Satu Tahun ke Depan

Periode	Fokus Kegiatan Pemasaran	Output yang Diharapkan
Q1 (Jan–Mar 2026)	Pembuatan website sederhana & akun media sosial resmi- Kampanye kesadaran merek (<i>brand awareness</i>) melalui konten edukatif- Kolaborasi awal dengan pet shop lokal	500 pengikut media sosial pertama, 10 pelanggan uji coba
Q2 (Apr–Jun 2026)	Program referral dan promo awal, uji coba sistem pelaporan digital & review pelanggan, kolaborasi komunitas pencinta anjing Jakarta Selatan	30 pelanggan aktif, peningkatan kepercayaan pasar
Q3 (Jul–Sep 2026)	Ekspansi layanan <i>pet sitting</i> penuh di area Jakarta Selatan, mengadakan event komunitas “Walk & Woof Day” bersama pelanggan	Jangkauan pelanggan bertambah 2x lipat
Q4 (Aug–Des 2026)	Evaluasi kinerja pemasaran dan kepuasan pelanggan, penambahan walker/sitter baru, persiapan ekspansi ke area Jakarta Pusat & Barat	100 pelanggan aktif, pendapatan stabil Rp 10–15 juta/bulan

3.8. Strategi Keuangan

A. Strategi Penentu Harga Jual

Penentuan harga layanan Pompy Go disusun dengan memperhatikan biaya operasional, harga pasar, serta nilai tambah layanan berbasis teknologi. Berikut strategi harga tiap layanan:

1. Dog Walking Service

Harga Tetap: Rp 100.000 per sesi (30–45 menit)

Harga ini ditetapkan berdasarkan:

- Biaya tenaga walker (fee mitra)
- Transport menuju lokasi pelanggan
- Fasilitas laporan foto/video dan GPS tracking
- Standar keamanan dan SOP internal Pompy Go

2. Layanan Antar Jemput Hewan (Pick-Up & Delivery)

Sistem harga layanan antar-jemput dibuat menyerupai model Gojek/Grab, yaitu kombinasi base fare + biaya per kilometer.

- Base Fare (Tarif Dasar) Rp 15.000 (mencakup 0–2 km pertama)
- Tarif per Kilometer Selanjutnya Rp 3.000 – Rp 4.000 per km (ditentukan berdasarkan jarak dan tingkat kemacetan)
- Biaya Tunggu (Opsional) Jika pet shop/grooming membutuhkan waktu lama: Rp 5.000 per 10 menit

Contoh Perhitungan

Misal jarak 6 km dari rumah pelanggan ke pet salon:

Base fare: Rp 15.000

Jarak tambahan: $4 \text{ km} \times \text{Rp } 3.000 = \text{Rp } 12.000$

Total satu arah = Rp 27.000

PP (antar + jemput) = Rp 54.000

Jika ingin lebih premium, tarif bisa dibulatkan menjadi:

Rp 25.000 – Rp 30.000 per 5 km.

3. Grooming Service

Pompy Go tidak melakukan grooming sendiri, tetapi bekerja sama dengan grooming partner. Sistem harga:

- Sistem Komisi Kerja Sama
Partner grooming menentukan harga (misal Rp 70.000–Rp 150.000) Pompy Go mendapatkan komisi 10–20% untuk setiap pesanan melalui platform
- Harga Grooming (Ilustrasi)
Small breed: Rp 80.000 – Rp 120.000
Medium breed: Rp 120.000 – Rp 180.000
Large breed: Rp 180.000 – Rp 250.000
(Harga dapat disesuaikan dengan partner)

4. Pet Sitting Service

Penetapan harga berbasis durasi kunjungan dan tingkat kebutuhan hewan.

- Per Jam
Rp 60.000 per jam

Termasuk: Memberi makan, bermain, memantau kondisi hewan.

- Paket Harian
4 jam → Rp 200.000
8 jam → Rp 350.000

5. Dog Training Service

Harga mengikuti trainer partner dengan skema komisi.

- Sesi Basic Training (1 jam): Rp 150.000 – Rp 250.000
- Komisi Pompy Go: 15%

6. Kemitraan dengan Pet Shop & Pet Hotel

Sistem harga berbasis revenue sharing:

- Pet Hotel
Harga pet hotel mengikuti partner (Rp 150.000 – Rp 300.000/hari)
Pompy Go mendapat komisi 10–15%
- Pet Shop (Produk)
Untuk penjualan makanan, vitamin, atau aksesoris
Komisi 5–10% per transaksi

B. Strategi Efisiensi Biaya (Ringkas)

- Menggunakan walker/sitter berbasis kemitraan (tanpa gaji tetap)
- Promosi organik di media sosial
- Rute antar-jemput dioptimalkan berdasarkan area
- Kolaborasi dengan grooming/pet hotel untuk mengurangi biaya infrastruktur

C. Strategi Return (Pengembalian)

Dengan harga yang sudah ditetapkan:

Proyeksi Pendapatan Bulanan (Contoh)

- $100 \text{ sesi dog walking} \times \text{Rp } 100.000 = \text{Rp } 10.000.000$
- $40 \text{ order antar-jemput} \times \text{Rp } 50.000 = \text{Rp } 2.000.000$
- Komisi grooming/pet hotel = Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000

Total potensi pendapatan bulanan = Rp 12 – 14 juta

BEP (Break Even Point)

Jika modal awal (branding, operasional awal, website) = Rp 8 juta,

Maka BEP tercapai pada bulan ke 6 – 9, tergantung skala pesanan.

D. Perencanaan Keuangan Satu Tahun ke Depan

Q1 (0–3 bulan)

- Fokus: membangun awareness
- Pendapatan target: Rp 3–5 juta/bulan

Q2 (4–6 bulan)

- Kerja sama grooming & petshop mulai aktif
- Pendapatan target: Rp 7–10 juta/bulan

Q3 (7–9 bulan)

- Ekspansi layanan antar-jemput & pet sitting
- Pendapatan target: Rp 10–12 juta/bulan

Q4 (10–12 bulan)

- Mulai stabil; fokus repeat order & paket mingguan
- Pendapatan target: Rp 12–15 juta/bulan

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A